Comisión Especial de Innovación, Ciencia y Tecnología
Carpetas Nº 2522 y 2635 de 2017

Versión Taquigráfica N° 1701 de 2018

PROMOCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS

Normas

Endeavor Uruguay

Centro de Innovación y Emprendimientos Universidad ORT Uruguay

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 16 de julio de 2018

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Adrián Peña.
MIEMBROS:	Señores Representantes Susana Andrade, Julio Battistoni, Rodrigo Goñi Reyes y Norma Griego.
INVITADOS:	Por Endeavor Uruguay, doctor Andrés Cerisola, Presidente. Por el Centro de Innovación y Emprendimientos Universidad ORT Uruguay: licenciado Enrique Topolansky, Director.
SECRETARIO:	Señor Gonzalo Legnani.
PROSECRETARIO:	Señor Daniel Conde Montes de Oca.

SEÑOR PRESIDENTE (Adrián Peña).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión tiene el agrado de recibir al señor Andrés Cerisola, en representación de Endeavor Uruguay.

SEÑOR CERISOLA (Andrés).- Este es un proyecto deliberadamente breve.

Cuando preparé este proyecto, me planteé no tratar de solucionar todos los problemas que podía haber en torno al emprendedurismo, sino que, en la experiencia que tenemos en Endeavor, ayudando a emprendedores fuera de Endeavor e invirtiendo en emprendimientos durante décadas, la idea fue identificar algunos temas puntuales, que una y otra vez causan problemas, y tratar de darles una solución. Si este proyecto es exitoso, seguramente se van a poder hacer más cosas.

Tuve la oportunidad de ver dos proyectos más; este no es un proyecto académico así que, seguramente, hay elementos de otros proyectos que pueden ser integrados si es que la Comisión así lo considera.

En particular, en lo que refiere a las sociedades anónimas simplificadas, pude observar que hay algunas iniciativas que incluyen una reglamentación muy extensa y detallada.

En este proyecto, como deliberadamente pretende ser muy breve, tomé la regulación de las sociedades anónimas en general e hice pequeñas modificaciones para que funcionaran las sociedades anónimas simplificadas. Se puede ir por un camino o por el otro.

La idea de este proyecto, en lo que tiene que ver con las sociedades anónimas simplificadas, es generar un vehículo que no implique que el emprendedor que arranca con un emprendimiento nuevo, antes de empezar a trabajar, deba invertir $ 100.000 o $ 200.000 para obtener una sociedad que, muchas veces, ni siquiera es adecuada para los fines de un emprendimiento, sino que haya un vehículo rápido para tener en funcionamiento y que económicamente sea más viable que tener una sociedad anónima tradicional.

No quise ir al punto de dejar sin efecto el Icosa, que es un impuesto extremadamente gravoso, porque me parecía que tenía que ser fiscalmente muy prudente a los efectos de no disminuir las posibilidades de éxito del proyecto. Debo decir que se trata de un impuesto muy gravoso para las sociedades anónimas y más aún para las sociedades anónimas pensadas para emprendedores en un sentido amplio, personas que deciden empezar con una empresa que puede ser con un horizonte ambicioso, pero que, en su inmensa mayoría, se trata de pequeñas empresas y, por lo tanto, este impuesto pesa mucho. En este proyecto, la idea es que se pague en treinta cuotas porque es una forma de no hacer que el emprendedor tenga que poner el dinero todo junto al principio, sino que lo pueda integrar como un costo variable del emprendimiento. Pero esto es con el consentimiento del Poder Ejecutivo porque en temas tributarios tiene iniciativa. Si se resuelve que esto se puede moderar o eliminar, dado que el costo de revisar estas sociedades va a ser mucho menor porque funciona en base a modelos predeterminados y, por lo tanto, no hay una revisión que hace la Auditoría Interna de la Nación de algo totalmente nuevo como ocurre con las sociedades anónimas, por lo menos teóricamente y esto funcionaría mucho más digitalmente, puede ser un aporte bienvenido, especialmente por los pequeños emprendedores.

Cuando una empresa que tiene ya un cierto desarrollo tiene que comprar una o varias sociedades, si es una empresa que ya está establecida, puede no ser relevante el costo, pero, para la inmensa mayoría de los emprendedores, $ 100.000 o $ 200.000 es muy importante. Por definición, los emprendedores tienen menos dinero del que necesitan y tienen que hacer piruetas para pasar de una idea a una etapa piloto; de un proyecto piloto validado a empezar a hacer el desarrollo; del desarrollo a hacer la escalación. Siempre hay menos dinero del que se necesita en esas etapas tempranas. Por lo tanto, esto es un tema importante.

En cuanto a la digitalización de estos procesos, sería excelente hacerlo con carácter general, como hacen los países más avanzados en lo que refiere a gobierno digital. Creo que el aporte que puede hacer la Agesic es muy importante y me imagino que en algún momento pueden llegar a ser invitados a esta Comisión. Creo que ellos pueden hacer un aporte importante.

El segundo tema que trata este proyecto tiene que ver con la facilitación de las estructuras societarias para recibir inversiones. ¿Qué es lo que pasa en la vida real? En realidad, los emprendedores que empiezan a tener más éxito son los que tienen más potencial de generar empleo, valor, oportunidades y, de acuerdo a la misión de Endeavor, de ser modelos para que otros los vean y puedan imitarlos. Sin embargo, cuando los emprendedores comienzan los procesos -esto pasa en Uruguay, aunque no necesariamente en todo los países-, empiezan con lo que tienen a mano, que a veces es una SRL o una sociedad anónima, y no piensan en la optimización de las futuras rondas de financiamiento y, mucho menos, en la optimización tributaria de los inversores internacionales que pueden aportar las rondas cuando el emprendimiento es de los exitosos y, por lo tanto, empieza a crecer.

Entonces, la gran mayoría de los emprendedores se encuentran con que tienen una estructura que no admite ser invertida, por ejemplo, por un fondo, por dos motivos principales, aunque a veces por más. Uno de esos motivos es que los fondos internacionales están acostumbrados a invertir en base a las reglas que conocen, y una sociedad anónima uruguaya no es lo que conocen. Que un fondo venga a invertir a Latinoamérica, en particular a Uruguay, es bastante exótico desde la perspectiva de cómo se financia el emprendedurismo, pero que lo haga en una sociedad uruguaya es todavía más atípico porque los fondos no conocen las reglas ni los

instrumentos con los que se hacen. Además, gran parte de este tipo de inversiones funcionan bajo las leyes uruguayas y esos inversionistas no tienen tiempo ni interés en aprenderlas.

Este tipo de cosas, por ejemplo, no pasa en Israel, ya que en ese país los emprendedores saben cómo tienen que armar el emprendimiento para recibir capital desde el primer día, ya que lo aprenden tomando cerveza en los bares, ni siquiera en las universidades. Por lo tanto, cuando llega el momento de recibir el capital, ya tienen armadas sus estructuras para que sean óptimas para eso. Esto también pasa en otros países, pero no en Uruguay. Entonces, los emprendedores uruguayos tienen que reestructurarse cuando van a recibir capital

El segundo motivo es que por reglas tributarias -no nuestras, sino de los países de donde vienen los fondos- invertir en una sociedad uruguaya es muy inconveniente. Por lo tanto, cuando se suman las dos cosas, no lo hacen, por lo que el emprendedor tiene que reconstruirse.

En realidad, los fondos están acostumbrados a invertir en sociedades americanas, inglesas, de las Islas Caimán, que es algo que les funciona tributariamente, pero no es así en otro tipo de sociedades. Por ejemplo, en el caso de las Islas Caimán, Uruguay las tiene en la lista negra; por tanto, si bien pueden servir para los fondos, no ocurre lo mismo para los emprendedores uruguayos. Reino Unido, Delaware, etcétera, sí sirve, pero ningún emprendedor uruguayo arranca con una estructura de esas. Por lo tanto, cuando recibe la inversión, tiene que reestructurar todo el esquema societario en el que está armado porque, de lo contrario, no la recibe; obviamente, muchos la pierden.

Ahora, dado que Uruguay grava la renta sobre base ficta de un movimiento de titularidad de acciones, lo que pasa es que muchas veces el armado de la nueva estructura y el pago del impuesto a la renta -debe quedar claro que no se trata de una venta real, sino que se está reestructurando exactamente lo mismo que había antes para entonces después recibir la inversión, pero desde el punto de vista uruguayo se devenga sobre base ficta- insume el 10%, el 15% o el 20% del dinero que levantan de una ronda de inversión. Para un emprendedor que necesita cada moneda esto es dramático, ya que a veces inviabiliza la operación. Si en esa ronda se levanta el 10% del capital de la empresa, y se debe pagar el 2,4% de impuesto a la renta y el costo de armar la nueva estructura, el emprendedor debe pensar que el costo de prepararse para recibir el capital puede ser 30% o 40%.

Por lo tanto, una de las cosas que plantea el proyecto es que, en caso de que una sociedad con dos, tres o cinco accionistas se transforme en una estructura societaria para recibir la inversión -que estará conformada por los mismos accionistas, ya que no queremos que se realice una venta real de acciones y que quede exonerada-, no se devengue el impuesto a la renta y que -como se hizo hace un par de año cuando se modificó el régimen de la sociedades holding para evitar determinadas jurisdicciones- se dé un período para hacer esas reestructuras y se difiera la devengación de esa renta. Es decir que no se perdonó la renta, sino que el valor fiscal que iban a tener las acciones en la sociedad en la cual se hacía el emprendimiento se mantenía después de la venta. Por lo tanto, no se podía aprovechar esa oportunidad para reducir una futura imposición a la renta en caso de que después hubiera una venta de la empresa. Todo quedaba congelado como en la etapa inicial, pero se permitía armar la nueva estructura.

Bueno, esto funciona con un esquema exactamente paralelo al que se usó hace dos años para permitir que se hagan esas reestructuras.

Cuando presentamos el proyecto en este edificio, el año pasado, una emprendedora se me acercó y me dijo: "Esto me parece bárbaro, pero no estás previendo la situación de la sociedad unipersonal que se transforma en una sociedad anónima". En el caso de esta emprendedora, aparentemente, eso le había generado una carga tributaria muy importante, aunque solo era reestructurase; ella no le estaba vendiendo a nadie, sino utilizando un vehículo que le permitiera dar el siguiente paso.

Así que, en una nueva versión del proyecto que traje hoy impresa -también la puedo acercar en forma digital-, al mismo tiempo de hacer algunas correcciones relativas a temas que fueron malinterpretados en la exposición de motivos -sé que no hacen a la ley, pero no quiero que sean malinterpretados- y recoger algunos comentarios como los realizados por los representantes del Plan Ceibal y algunas agencia públicas de emprendimientos, quienes me solicitaron que hiciera ajustes menores para que el proyecto fuera más viable, de acuerdo a las misiones de esas agencias, junto a la reestructuración de las sociedades, me referí al caso de las unipersonales que se transforman en un vehículo societario para prepararse para crecer. Tienen las mismas restricciones en el sentido de que la unipersonal y el vehículo corporativo deben tener exactamente los

mismos dueños. Esto no es para exonerar una transferencia o una venta real de una empresa, sino para amparar en el caso de estas reestructuras.

El artículo 4° tiene que ver con la colaboración y la coordinación entre emprendedores. El mundo del emprendedurismo está lleno de colaboración entre emprendedores y emprendimientos, donde cada uno pone una parte para generar algo más grande. En Uruguay, por una serie de normas que se fueron aprobando a lo largo de los años, que no tenían que ver con esta situación, se fue haciendo bastante difícil colaborar entre empresas, entre otras cosas, porque las empresas que participaban de un acuerdo de cooperación empezaban a comprarse los problemas de las otras empresas, se les trasladaban como una unidad.

Yo sé que este es un tema sensible y este proyecto no está proponiendo una solución, pero para el caso de que se decida nombrar un comisionado para impulsar el emprendedurismo, se pide que este sea un asunto que mire, porque requiere una solución. Si algo hay en los grandes centros de emprendimiento en el mundo es que hay enorme colaboración entre los emprendedores que arrancan y los que están más adelantados, los que tienen un desarrollo comercial con los que no lo tienen, pero tienen un buen producto tecnológico, etcétera. Es un crimen dificultar ese tipo de colaboración; al contrario, habría que estimularla.

Otro punto que trata el proyecto y que creo muy importante es la participación de los empleados en el capital de la empresa. Los emprendimientos son muy atractivos para que los profesionales y los técnicos quieran participar, porque es un trabajo que, por definición, es fascinante, pero normalmente no se pueden pagar sueldos competitivos con las grandes corporaciones o, inclusive, con el Estado. Entonces, la forma en que eso se suele arbitrar es que las personas que tienen un conocimiento, una personalidad o un carácter especial -que es muy importante para el desarrollo de un emprendimiento- aceptan una menor compensación a cambio de participar, si el proyecto es exitoso, del valor que se genera.

Ese tipo de opciones sobre acciones o entrega de acciones -según la estructura que se utilice-, en Uruguay, está en una zona gris, que es bastante complicada. Es complicada para armarla, si el emprendedor está asesorado, y también después de armada, cuando viene un inversor y hace la revisión del emprendimiento, porque los contadores suelen decir: acá hay un riesgo, acá también y acá también. Todas las estructuras de opciones, lo que se llama stock options o stock awards -que son opciones sobre acciones o entrega directa de acciones a los empleados- está en una zona gris que es complicada y tal vez sea uno de los elementos más importantes. Si queremos impulsar el emprendedurismo, es algo que tenemos que facilitar y estimular. Es muy bueno desde muchos puntos de vista: definitivamente, desde el punto de vista de viabilizar emprendimientos, pero también de democratizar el acceso al capital y de que esos empleados que reciben acciones, cuando tienen éxito, si tienen una parte de la empresa y, por lo tanto, hacen un dinero en el momento de salida de la empresa, se transforman en los inversores y en los mentores de la siguiente ronda; si solo eran empleados, podrán cobrar un sueldo, pero no están para reciclarse. Ese ciclo en el cual la gente que emprendió con éxito se transforma en mentores, en inversores, en inspiradores de la gente que está empezando a emprender es esencial.

Silicon Valley se transformó de un valle agrícola en el cual no había nada en un centro mundial del emprendimiento, en muy buena medida debido a que la gente que fue ahí empezó a mentorear a empleados que se iban y abrían sus emprendimientos y cuando vendían, los ayudaban a invertir, a armar fondos, etcétera. Eso es un ciclo virtuoso indispensable en cualquier ecosistema de emprendimiento: pasa así en Israel, en China, en Londres, en Boston, en Silicon Valley. Entonces, creo que es muy importante que este proyecto incluya dar claridad y facilitar este tipo de mecanismos que permiten que los empleados accedan al capital.

En su momento, uno de los comentarios que me llegó fue que los montos de límites eran un poco prudentes de más. La Comisión tendrá que ver cuál es el techo que quiere poner, si es que quiere poner algunos para este tipo de entrega de acciones y que no se vuelvan tributariamente inviables, pero creo que es esencial facilitar este tipo de mecanismos. Sin esto, es muy difícil que haya un desarrollo emprendedor.

Recién mencionaba la importancia de que emprendedores inviertan en la siguiente generación de emprendedores. Hoy, en Argentina esto está claramente a la vista: los emprendedores de Mercado Libre -que justo acaban de ganar un premio esta semana-, Nicolás Szekasy y Hernán Kazah, hoy tienen un fondo que está apoyando a unos cincuenta emprendedores, algunos de los cuales ya están tendiendo bastante éxito, por lo que esto se va a volver a replicar hacia adelante. Lo mismo sucede con los emprendedores de Global, en Argentina. En todos los lugares donde hay un desarrollo exitoso de emprendedores existe este ciclo de

retroalimentación, en que las semillas de una generación van a fortalecer las oportunidades de la generación que viene después. Por lo tanto, el artículo 6° establece una serie de beneficios muy puntuales, muy austeros para el fomento del capital semilla, lo cual hace que, por ejemplo, cuando un emprendedor vende y, en vez de irse a La Paloma o a Aguas Dulces, a mirar el mar, resuelve continuar dentro del mundo emprendedor, por un período corto de tiempo, tiene un incentivo para que el dinero que salió de la venta de la empresa de la cual se produjo la salida vuelva a ingresar al sistema emprendedor rápidamente. Estos son incentivos para emprendimientos que, por definición, son pequeños. En el proyecto original había un monto; ahora, como creo que el Ministerio de Economía y Finanzas va a tener que ir mirándolo y moderándolo en función del éxito que vea que tiene, no quise poner un monto que quedara para siempre. Entonces, en esta nueva versión, sugiero que se derive a la reglamentación hasta qué monto de facturación debe tener el emprendimiento para que esto sea viable. Probablemente, el Ministerio arrancará de forma más prudente, pero si ve que el sacrificio fiscal se justifica por los beneficios que tiene, podrá ir liberalizándolo, a medida que lo vaya viendo prudente.

Otro punto tiene que ver con las plataformas de financiamiento colectivo o crowdfunding, que en el mundo están teniendo un creciente desarrollo. En Uruguay es muy, muy complicado bajo las normas actuales, porque como leí en la versión taquigráfica cuando estuvieron los representantes del Banco Central en esta Comisión, el crowdfunding, aun cuando sean pequeños montos, se mete dentro de la ley de mercado de capitales e impone requisitos regulatorios incumplibles para los montos de que estamos hablando.

Este proyecto optaba por habilitar el crowdfunding -el microfinanciamiento colectivo- y delegar en el Banco Central parte de la reglamentación -otros proyectos tienen una regulación muy detallada del crowdfunding-, y creo que por el mismo motivo que decía recién, en este caso, tengo una preferencia por este tipo de aproximación, porque el Banco Central tiene que balancear la necesidad de habilitar esto, que es muy exitoso en el mundo y funciona muy bien, con proteger el ahorro público. Por lo tanto, el Banco Central tiene que tomar en consideración los dos elementos de esta balanza y ver cuál es el equilibrio en cada momento. Seguramente, va a empezar en forma más limitativa y, a medida de que vaya viendo que la experiencia es buena, lo irá liberalizando, y si ve que la experiencia no es buena, lo mantendrá muy controlado.

Esta es una herramienta que, si se usa sanamente, tiene mucho potencial, pero si en los primeros dos o tres años hay algún escándalo, se muere.

Entonces, para proteger la herramienta, el Banco Central -que tiene mucha conciencia y experiencia, porque es responsable de la reglamentación y la administración de la ley de mercados de capitales- verá cómo regula y flexibiliza los montos, y qué se puede logar en materia de crowdfunding.

Vi que hay otros proyectos que son distintos, pero creo que el crowdfunding es una herramienta muy valiosa, tanto para promover emprendimientos como objetivos sociales sin fines de lucro. Sería bueno meter las dos cosas bajo el mismo paraguas, porque en el mundo el crowdfunding es una forma interesante de financiar objetivos que no son empresariales, sino sociales.

Obviamente, cuando se trata de algo sin fines de lucro, no cae tanto dentro de la reglamentación de la ley de mercados de capitales y, por lo tanto, los inconvenientes son algunos menos, pero sí tiene suficientes problemas como para que hoy no exista. Creo que si se empaquetara todo en una sola unidad, habría una potenciación recíproca.

Llegando a la parte final del proyecto, debo decir que el éxito emprendedor es el resultado de una cantidad de factores; los temas son multivariados y no hay un asunto que, luego de solucionado, permita desencadenar un proceso emprendedor, sino que -reitero- son muchas cosas que hay alrededor de esto. Una de ellas tiene que ver con la formación en ciencia, tecnología y matemáticas, áreas en las que Uruguay está retrasado, sobre todo, respecto de la participación de las mujeres en este segmento.

Siendo austero en la utilización de los recursos públicos, el proyecto incluye una serie de subsidios para que se pueda promover programas de desarrollo de plataformas para fomentar la educación, por ejemplo, a través de ONG.

Personalmente, entiendo que no es importante si el desarrollo de las plataformas la realiza una ONG o una empresa que quiere obtener un beneficio, porque lo que importa es que se desarrollen esos instrumentos.

En la primera versión que presentamos en el edificio de las comisiones esto estaba bajo la dirección del Plan Ceibal; uno o dos días después de esa presentación Miguel Brechner me llamó y me dijo que no quería incluir al Plan Ceibal en esto. El Plan Ceibal tiene una historia de éxito en muchos aspectos, y me pareció que la experiencia y la capacidad de ejecución encajaba muy bien con el tipo de entidad que debía liderar estos procesos. De todos modos, hay otras agencias del gobierno que son responsables por los temas de innovación o emprendimiento que podrían ser consideradas.

Por otra parte, insisto en que es muy importante que en STEM -ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas, por sus siglas en inglés-, Uruguay haga un cambio de velocidad en su desarrollo, sobre todo, en la inclusión de estudiantes mujeres, para que visualicen su futuro asociado con este tipo de disciplinas.

Hay un artículo que tiene que ver con el Día Nacional de la Cultura Emprendedora, que se enmarcaría en la Semana Emprendedora, tal como sucede en todo el mundo. Los distintos órganos del gobierno difundirían los esfuerzos que se están realizando en esta materia, y también reflexionarían sobre las oportunidades.

Por último, estaría el comisionado parlamentario.

Este proyecto no pretende resolver todos los problemas del emprendedurismo, pero en base a más de veinte años de experiencia en este segmento creo que ataca algunos temas puntuales que dificultan la vida de los emprendedores, tanto de los que recién comienzan -a quienes más hay que estimular- como de los que están en proceso de crecimiento, es decir, en las etapas escalación del emprendimiento, que es cuando muchos emprendimientos uruguayos a veces mueren. Si bien en Uruguay existen microemprendimientos, también hay un valle de la muerte, porque los emprendimientos que comienzan bien tienen grandes dificultades para transformarse en empresas generadoras de puestos de trabajo en cantidad y calidad; en esto confluyen temas de formación gerencial de los emprendedores -lo que hace que ese proceso sea difícil-, dificultades de financiamiento y otros aspectos.

Estos son algunos de los problemas puntuales cuya resolución generaría un impacto importante.

En cuanto a la estructura para emprendedores con mayor nivel de éxito, es muy importante facilitarla. Hoy, los chicos uruguayos pueden decir que quieren ser como Steve Jobs, Bill Gates o Mark Zuckerberg, pero son modelos muy distantes. Ojalá en dos o tres años digan que quieren ser como los de Pedidos Ya, Scanntech o tantos otros.

Creo que es muy importante lograr que cuando un emprendimiento ingrese en esa etapa de crecimiento no vea sus posibilidades limitadas porque el sistema institucional del Uruguay le dificulta enormemente el acceso al financiamiento de más de cierto monto. Para el financiamiento pequeño hay cierto mercado, aunque no suficiente, pero una vez que los emprendimientos necesitan más dinero, dicho mercado no existe, y sí lo hay cuando se trata de emprendimientos muy grandes. Ese mercado del medio en Uruguay no existe; por lo tanto, muchas empresas que comienzan bien se quedan a mitad de camino.

SEÑOR GOÑI REYES (Rodrigo).- Agradezco especialmente el valiosísimo aporte que nos ha hecho el doctor Andrés Cerisola, y me animo a hacerlo en nombre de quienes firmamos el proyecto.

Es un privilegio presentar el primer proyecto de emprendimiento en el Parlamento, que ha sido catalogado como de excelencia por todos quienes lo han analizado y comentado.

Tal como ha planteado el doctor Cerisola, se pensó que sería un buen paso elaborar un proyecto simple, que presentara las menores objeciones posibles, dada la importancia y el altísimo impacto que tendrán estos instrumentos en el ecosistema emprendedor en caso de aprobarse la iniciativa.

Destaco la trayectoria del doctor Cerisola, que no se limita a su actividad profesional. Él ha dirigido uno de los principales estudios jurídicos del país, que ha tenido expansión internacional, lo cual demuestra que es uno de los emprendimientos más exitosos que puede exhibir Uruguay.

También ha tenido trayectoria como presidente de la organización Endeavor que, precisamente, ha impulsado, promovido e inspirado muchos emprendimientos exitosos en el país, con todo lo que eso ha generado no solo desde el punto de vista económico, sino también cultural.

De acuerdo con lo que hemos venido conversando, estamos bastante cerca de aprobar una norma con nuevas herramientas para impulsar el emprendimiento en el país. Seguramente, cuando terminemos la primera ronda de análisis preliminares, vamos a ir hacia una segunda etapa, en la que tendremos que ajustar y consensuar un proyecto, porque ese es el ánimo de todos quienes integramos la Comisión. En ese momento, volveremos a pedirle al doctor Cerisola que, a partir de su experiencia, nos ayude a definir en qué es bueno transar y en qué es bueno afirmarse, a fin de que estas herramientas realmente sirvan a los futuros emprendedores.

Es por eso que no por ahora no haré más preguntas; lo dejaré para una próxima etapa, en la que seguramente también contaremos con sus aportes, dada la generosidad que nos ha demostrado en esta instancia.

El doctor planteaba que, luego de una primera propuesta de proyecto de ley, fue incorporando otras soluciones a partir de comentarios y observaciones que recibió, con mucha apertura. Le agradeceremos que nos haga llegar ese nuevo texto y que nos acompañe nuevamente para ayudarnos con la elaboración del texto definitivo.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero sumarme al planteo del diputado. Estamos avanzando en este tema y les pedimos a las autoridades que nos visitaron la semana pasada que nos enviaran los aportes que consideraran necesario que tuviéramos en cuenta.

Como decía el diputado Goñi, el ánimo hoy en el sistema político es sacar una ley de estas características, que se considera necesaria, casi imprescindible. Por ello, en el trabajo posterior a las visitas, trataremos de elaborar un producto legislativo que reúna los máximos consensos posibles.

SEÑOR CERISOLA (Andrés).- Para nosotros, en Endeavor, esto es muy importante. Así que solo me queda felicitarlos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos su presencia y nos seguiremos viendo.

(Se retira de sala el doctor Andrés Cerisola.- Ingresa a sala el director del Centro de Innovación y Emprendimientos de la Universidad ORT)

——La Comisión tiene el gusto de recibir al director del Centro de Innovación y Emprendimientos de la Universidad ORT, licenciado Enrique Topolansky.

Queremos conocer su opinión acerca de los proyectos que estamos tratando, que tienen que ver con la promoción de los emprendimientos.

SEÑOR TOPOLANSKY (Enrique).- Antes que nada, quiero agradecerles que me hayan invitado; es un honor estar aquí.

El tema de los emprendimientos no me es ajeno, porque emprendí desde muy joven en el sector tecnológico, con dos empresas que tuvieron distinto éxito: a una le fue muy mal y a la otra, muy bien, la pude vender y gracias a eso me puedo dedicar a otras cosas, como fomentar el ecosistema.

Por otra parte, quiero aclarar que no soy abogado y por eso voy a hablar de lo que entiendo que son las necesidades del sector. Sería un atrevido si hablara de lo legal, que no es mi área.

Creo que el sector de emprendimientos o startups fue muy incipiente en el Uruguay, teniendo en cuenta el desarrollo de las startups en la región, que está muy fuertemente vinculado con el área de las empresas de tecnología. En los ochenta nacen muchas de las que hoy son grandes empresas como Artech, Quanam y Tilsor. Es decir que empresas que hoy son gigantes en los ochenta estaban fundándose y quizás muchos de sus fundadores tuvieron que dormir en sus despachos, porque no tenían plata para sacarlas adelante. Entonces, como pueden ver, este es un sector que creció muy rápido y que hoy está centrado en las tecnologías de la información.

Esas empresas que nacieron en los ochenta generaron condiciones de ecosistema, es decir, instituciones que empezaron a absorber todo el conocimiento en el sector de las TIC y los emprendimientos. Eso llevó a que en los noventa se produjera una desaceleración importante en las nuevas empresas. ¿Por qué? Porque cuando alguien se recibía en los ochenta -como en mi caso-, salía al mercado y no había dónde trabajar. Entonces, de alguna manera, todos teníamos casi la obligación de emprender.

Cuando las empresas de los ochenta se empezaron a consolidar, ya había crecido mucho el mercado. Entonces, la gente salía a trabajar y ya había una Artech, una Quanam o un sector público que se había desarrollado mucho en el área de las tecnologías. Es así que la gente ya no se inclinaba a llevar adelante empresas. Eso llevó a que un conjunto de emprendedores y académicos comenzáramos acciones, ya hacia finales de los noventa, para intentar copiar algo que se llama Silicon Valley. Éramos tan ingenuos que creíamos que lo podíamos replicar igual en el Uruguay. Fue así que empezamos a hacer misiones a Silicon Valley y a ir a Berkeley y Stanford, entre otras.

Eso desembocó en que, en 1999, consiguiéramos el apoyo del LATU y del Banco Interamericano de Desarrollo y se fundara la primera incubadora de base tecnológica en el Uruguay y me animo a decir en la región, para no pecar afirmando que fue de toda América; la cuestión es que estuvimos entre los primeros. Claramente, en esa época, el sector de startups estaba haciendo punta en el país y en la región, sin ningún lugar a dudas. Eso terminó concretándose 2001. Se trató de un sueño loco de un conjunto de personas de la Universidad ORT y del Laboratorio Tecnológico del Uruguay por el 1998 o 1999, que terminó cerrando en 2001.

Desde el 2001 al 2005, los resultados fueron bastante escasos porque había que construir todo: no había ecosistema. Es decir, no había personas con actitud para emprender, no había instituciones de apoyo a emprendedores -solo ingenio- y no había financiamiento.

A partir de esa época, se dan un conjunto de acciones, como la creación de la ANII y de la Red Emprender, que comienzan a armar una base institucional que, dieciocho años después, permite tener un ecosistema que, a mi entender, no está cien por ciento maduro, pero comparado con lo el del año 2000, ha avanzado mucho.

¿Esto a qué me lleva? A los problemas y dificultades que a partir de una ley se deberían solucionar, a fin de ayudar a que este ecosistema -que fue punta durante muchos años y que siento que se ha retrasado con respecto la región- no siga atrasándose, vuelva a ser competitivo e, inclusive -hay que soñar-, llegue al nivel de Israel o Estados Unidos.

Se hizo muchísimo; sin embargo, nuestros vecinos también hicieron los deberes y ahora, comparativamente, estamos más atrás, en particular, en el tema legal, porque hay mecanismos que -sobre todo en Argentina, Chile y Colombia- permiten darle al sector más agilidad en torno a estos problemas que enumeré y que advierto que están recogidos en ambos proyectos, pero con distintos focos.

Por un lado, hay temas de gestión. Si tuviera que explicar hoy qué problemas tenemos, diría que algunos de gestión que tienen que ver con los trámites, con los tiempos y con las dificultades que insume abrir sociedades. Por ejemplo, la Agencia Nacional de Investigación e Innovación le da a alguien US$ 25.000 para una startups y le pide que abra una sociedad anónima, pero los bancos no le permiten hacerlo porque esa persona no tiene referencias. Entonces, se genera un loop producto del que la persona termina sin poder hacerse del dinero, porque tiene que ir a un banco a abrir una empresa, pero no tiene referencias. Además, le exigen hacer un depósito. ¿Pero de dónde saca la plata? El banco no se la da y la ANII le dice: "No se le entrega la plata mientras no abra la empresa". Esas son las cosas que hoy están pasando y por más que hemos hablado con autoridades del BROU y de bancos privados -entre ellos, Santander, que nos apoya para que esto funcione en el ecosistema privado-, no hemos encontrado soluciones, porque siempre nos dicen que el marco legal no les permite operar de otra manera.

Entonces, cuando veo que en el proyecto ley se habla de sociedades simplificadas -reitero que no soy experto legal-, me ilusiono creyendo que se podrán solucionar estas cosas. Los abogados sabrán si eso sirve o no; no voy a entrar en discusiones legales al respecto.

Actualmente, existen empresas que ganan un premio luego de competir con otras del ecosistema, luego de un proceso difícil, tedioso, engorroso -que deberíamos simplificar, pero por temas legales y de gestión no logran hacerse de la plata. Son absurdos que se dan.

Por otro lado, hay temas que tienen que ver con el financiamiento. No tengo ninguna duda de que hubo un esfuerzo sistemático y creciente de la ANII y, recientemente, de la Agencia Nacional de Desarrollo para generar lo que se llama "capital semilla". En este punto debo hacer un paréntesis: por un lado, está el capital semilla, que nos permite tener los primeros fondos para abrir las cuentas y hacer una prueba mínima del concepto. Luego viene una segunda etapa, que se llama de "capital ángel", que es cuando aparece el capital de trabajo más importante, para crecer. Finalmente, surgen las rondas de inversión o series A, B, C, D, etcétera.

En Uruguay, con mucho esfuerzo, y en determinados sectores, ligados a las tecnologías de la información, es relativamente fácil, si hay un buen proyecto, conseguir capital semilla, es decir, hasta US$ 50.000 aproximadamente. Para que tengan una idea, en Argentina o Brasil ese capital semilla llega al doble. Ahí tenemos una diferencia. De todas maneras, reconozco que es muy bueno tener esa posibilidad; si no la tuviéramos, sería tremendo.

Ahora bien, si viene alguien de un sector que tiene que ver con logística, con medicina u otras áreas, se le complica mucho más conseguir ese capital semilla. Entonces, en el tema de financiamiento, para el capital semilla estaría muy bueno que creciera y que incorporara diversidad de instrumentos, por ejemplo, en lo que tiene que ver con crowdfunding; sería muy bueno que se pudieran encontrar otras fuentes, para que no fuera solo pedirle al Estado, se podría acelerar el proceso. Y, sobre todo, habría que diversificar: que no fueran siempre los de TIC los que consiguieran la plata más fácil y que la posibilidad se abriera a industrias culturales, de videojuegos o animación. Se han dado fenómenos como el de un coreano que baila y que gana millones. Yo tengo chicos muy creativos, que han inventado cosas similares, pero por no contar con US$ 20.000 no logran hacer la "bola de nieve" para generar los ingresos que necesitan para crecer. ¿Por qué? Porque este tipo de industrias culturales no "calzan" en la plata que dan la ANII o la ANDE. Y es un área en la que, en Uruguay, hay talentos increíbles, pero no se desarrollan.

También sucede que, como los procedimientos para conseguir financiamiento son difíciles, se termina premiando a los que tienen friends, family and fools-, o sea, a los que tienen algún familiar, algún amigo o algún tonto que les dé plata, y eso no le ocurre a la mayoría de la gente. Entonces, se da cierta discriminación, premiando al que acceso a este tipo de posibilidades.

Luego pasamos al segundo escalón que se llama "inversión ángel". La inversión ángel, en Uruguay, va de US$ 50.000 a US$ 500.000. En este caso, pasa lo mismo que con el capital semilla, pero mucho más sesgado. Hay inversiones ángeles; hay unas diez redes operando en Uruguay que, ¡vaya casualidad!- en general, están integradas por personas a las que en los ochenta les fue muy bien con sus empresas y que hoy, como conocen el negocio, deciden invertir. No hay que confundir a estas personas con gente de plata. En nuestro país siempre hubo gente de plata, pero no son inversores ángeles. El inversor ángel se ensucia las manos, ayuda, sabe lo que está haciendo y está dispuesto a tomar riesgos para generar empleo y para generar oportunidades que, de otra manera, no se desarrollarían. Entonces, inversores ángeles hay pocos, y están fuertemente concentrados en el sector de las TIC y, en particular, en inteligencia artificial, fintech, negocios con tecnología y salud, logística, etcétera.

Estaría bueno fomentar mecanismos para que aparecieran más inversores ángeles, bajando el riesgo. Sería importante crear un marco para que los inversores ángeles tuvieran algo, por ejemplo, la ley de incentivo social. Quizás no es una buena comparación, pero se trataría de encontrar un instrumento para que las personas con plata se animaran a convertirse en inversores ángeles.

Ahora pasamos a la serie A, a lo que se llama "grandes rondas de inversión", que en Uruguay no se consiguen. Cuando pasamos de inversores ángeles a la serie A, la serie B o la serie C, por encima del millón de dólares, se termina generando una diáspora: emprendedores que se van a Estados Unidos e Israel, principalmente, a buscar esos millones de dólares y acaban deslocalizándose, con todos los riesgos que eso implica. La gran mayoría se va, pero no sabe cuándo va a volver; en general, cuesta mucho que vuelvan a Uruguay.

En realidad, en Chile y Argentina hay algunos pequeños fondos, que es algo que acá no tenemos, por lo que habría que buscar la manera de que no fuera sí.

En los últimos años, la Agencia Nacional de Innovación ha estado trabajando en lo que se llaman verticales, y está intentando hacer una especie de participación público- privada con algunos sectores para crear estos

grandes fondos de financiamiento en sectores como inteligencia artificial, logística, etcétera. De todos modos, todavía falta mucho para que se desarrolle este ecosistema.

Otro punto refiere a las operaciones. Esto tiene que ver con el costo en los primeros años de vida de un emprendimiento. Sé que es un tema complicado porque siempre implica renunciar a algunos ingresos, pero en lo personal creo que, a mediano y largo plazo, genera muchísimos más beneficios con respecto a lo que se renuncia. Como integrante del sector de las incubadoras del Uruguay, creo que sería muy bueno dar un valor asociado a algo que ha hecho muy bien la ANII: dar un sello de credibilidad a seis instituciones. Hoy por hoy, dicho sello no es más que marketing. Por ejemplo, muchas veces se dice: "Vamos a exonerar de IRAE a las startups por dos años", pero se podría decir: "Vamos a exonerar solo a las startups que están en incubadoras y tienen el sello de la ANII" -por lo tanto están auditadas, se sabe lo que hacen, cómo invierten- para que reinviertan un porcentaje muy grande de esas ganancias". Por tanto, no hablamos de que sean exoneradas de determinadas cosas para que tengan más ganancias, sino para que puedan reinvertir en un crecimiento más rápido, que genera más empleo. Eso es lo que nosotros vemos. Nuevamente me estoy centrando en emprendimientos de base tecnológica dinámica. ¿Estoy siendo injusto? Sí, porque hay muchísimas otras áreas que hoy no tienen capacidad de hacer eso, pero sin ningún lugar a dudas, esas son las que para el país tienen más potencial de crecimiento y de crear puestos de trabajo de calidad y divisas.

Por otra parte, iba a referirme a temas relacionados con el BPS o a bajar el IRPF a las personas que deciden trabajar en una startup para incentivarlas, pero son ideas locas que puse en el documento.

Para concluir: creo que se están llevando adelante acciones interesantes, como este proyecto de ley; la verdad es que los felicito, ya que me parece buenísimo que se esté encarando. Creo que lo que tenemos que hacer para seguir siendo competitivos es acelerar a la misma velocidad que los demás ecosistemas -el argentino, el colombiano, el brasileño- para no perder esa distancia, ya que en un momento dado éramos líderes, pero ahora estamos un poco más atrás.

Yo participé de la redacción del borrador del proyecto de ley, al igual que el ingeniero Daniel Martínez, pero creo que en ese entonces pecamos de ambiciosos, y pusimos de todo. Con cincuenta años de edad estoy más pragmático, y creo que si lográramos un mínimo subconjunto de elementos que nos permitieran avanzar sería un gran paso para el país y para los emprendedores. Ojalá lleguemos a buen puerto.

SEÑOR GOÑI REYES (Rodrigo).- Le agradezco el aporte realizado. No solo nos ha ilustrado sobre este tema, sino que también nos ayudó a madurar la idea del proyecto de ley, que no es un capricho, sino que, como decía el licenciado Topolansky, es una necesidad, sobre todo teniendo en cuenta los países vecinos. En un mercado abierto los emprendedores uruguayos se pueden ver tentados a encontrar mejores condiciones para iniciar sus emprendimientos. Tal como dijo el licenciado Topolansky, Uruguay tiene una historia que nos impulsa a dar este otro paso; los pequeños pasos que se dieron hace treinta años nos permitieron estar donde estamos.

Le agradecemos sus aportes y todo lo que nos pueda ir aportando durante el proceso que tenemos por delante a fin de encontrar las mejores herramientas para dar este primer paso legal.

Sin duda, el ecosistema emprendedor ha hecho una gran contribución, sobre todo a través del centro de emprendimiento de la ORT, que es un referente y una gran ayuda para tantos emprendedores uruguayos.

SEÑOR TOPOLANSKY (Enrique).- Quiero aclarar que el Centro de Innovación de la Universidad ORT es abierto a todo el mundo; no es un centro cerrado, como se ha dicho muchas veces. Si alguien tiene un proyecto, puede concursar para ganarse un lugar. Me parece importante que eso quede claro.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión agradece la visita del licenciado Enrique Topolansky. Con los insumos que nos proporcionan las visitas que tenemos trataremos de llegar a un producto de consenso de todas las posiciones. En realidad, lo importante es que trabajemos en un proyecto, que se evidencia como una necesidad.

Se levanta la reunión.